Hola he querido compartir con vosotros un simple dossier de venta elaborado para enviárselo a los bancos sobre las cuotas crecientes al tipo de interés, os pido a los lectores de este articulo, que ampliéis si podéis el canal de divulgación, a través de conocidos en banca, traducción, etc.
Pues la importancia de este texto de solo 10 páginas es altísima,
Muchas gracias por vuestra colaboración, att: David Sánchez.

Presentación de venta a los bancos del producto, "las cuotas crecientes al tipo de interés"

Me pongo en contacto para hacerles llegar un método de amortización, que tiene propiedades, muy importantes, y que yo considero óptimo para la sociedad.

No obstante, lo que pretendo es mostrarles sus secretos, si los tiene, que no muchos, para conseguir que puedan reducir su riesgo de concesión de préstamos con este método, y sin embargo aumentar su beneficio operativo.

El producto se llama **"Las cuotas crecientes al tipo de interés".**

Su propiedad elemental es simple, en ellas, pese a que su formulación es la de un préstamo a tipo de interés variable, no obstante, el diseño del método garantiza al cliente, **subida de cuotas, al tipo de interés, siempre, absolutamente.**

Esa propiedad es importante, sobre todo ahora mismo para ustedes, ya que luego veremos, que por subir la cuota al tipo de interés, y los alquileres, a la inflación, implica, **se puede enfocar la venta del producto a un leasing, es decir, que el cliente no distinga, entre compra o alquiler** de producto, de hecho por que no hay diferencia económica.

Y simplemente veremos, como sobre las cuotas que proporciona el método, y la vida útil de una vivienda, por ejemplo, este método permite sanar el mercado español de la vivienda, muy rápidamente, pues, simplemente, sobre precio del alquiler, demostraremos, es muy interesante comprar, incluso soportando un pequeño ciclo de bajada actual, ya que también durante ese ciclo seguro estamos viviendo de alquiler, etc.,

Al mismo tiempo les enseñare, como protegerse del riesgo de la morosidad en este escenario.

Comencemos:

- **Este es el único método que opera en variable real, independientemente del tipo de interés, de la periodicidad etc**., es decir, eso significa, necesitamos calcular la variable real del beneficio que esperan obtener en un préstamo, para poder aplicarlo.

Por ejemplo, un préstamo a 10años, 10.000 euros, tipo de interés 5%, y diferencial un 3%, y método Francés.

pincha y se abre:

Importe	**10.000**	Zonas amarillas.
Tipo interés	**5%**	5,0000%
Años	**10**	10

Comisión:	
Euribor +	**3%**

METODO FRANCES

	CUOTA	INTERES	AMORTIZA	PENDIENTE	ACTUALIZADO **15,0766%** **-1507,7**
1	1.490,29 €	500,0	990,3	9009,7	-1583,0
2	1.490,29 €	450,5	1039,8	7969,9	-1662,2
3	1.490,29 €	398,5	1091,8	6878,1	-1745,3
4	1.490,29 €	343,9	1146,4	5731,7	-1832,6
5	1.490,29 €	286,6	1203,7	4528,0	-1924,2
6	1.490,29 €	226,4	1263,9	3264,1	-2020,4
7	1.490,29 €	163,2	1327,1	1937,0	-2121,4
8	1.490,29 €	96,9	1393,4	543,6	-2227,5
9	1.490,29 €	27,2	1463,1	-919,6	-2338,9
10	1.490,29 €	-46,0	1536,3	-2455,8	

Lo que he hecho es muy sencillo, he calculado la cuota que ustedes darían al cliente, pero a nivel interno del préstamo, he aplicado los intereses de cada periodo, sin el diferencial, de ese modo, hallo el beneficio nominal que esperan obtener.
Que son 2455 euros, en la última columna lo que hago es actualizar ese nominal al valor del dinero en el momento de la compra, y da 1507, que en % del valor de compra es un 15%.

La formulación de una cuota creciente al tipo de interés es asombrosamente sencilla.
Referenciamos el préstamo, como si fuera un bien que consume su vida útil, en el préstamo, es decir, 10 años en este caso.
Hallamos, el precio técnico de un alquiler, de ese bien, que son 10.000/10= 1000 euros anuales.
La diferencia entre un alquiler y la compra es que uno paga cuota a inicio de periodo y otro a final, entonces multiplicamos, por 1,05, ya que tipo de interés es del 5%.
Eso da 1050 euros.
Y como queremos tener un beneficio real del 15%, lo que hacemos, es simplemente, reincidir ese hecho como un aumento del valor de compra del cliente.
Es decir, 1050*(1,15)= 1208 y ya tenemos la cuota inicial, del método, que independientemente de lo que ocurra en la economía, solo subirá al tipo de interés.

Que es aparte el neutro económico, donde **una persona puede estar a gusto y pagar holgadamente al banco, si se revaloriza su salario al tipo de interés o inflación.**
Veamos el cuadro de las cuotas crecientes.

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente
1	1.208,3	500,0	708,3	9.291,7
2	1.268,7	464,6	804,1	8.487,6
3	1.332,2	424,4	907,8	7.579,8

4	1.398,8	379,0	1.019,8	6.560,0
5	1.468,7	328,0	1.140,7	5.419,3
6	1.542,1	271,0	1.271,2	4.148,1
7	1.619,2	207,4	1.411,8	2.736,3
8	1.700,2	136,8	1.563,4	1.172,9
9	1.785,2	58,6	1.726,6	-553,7
10	1.874,5	-27,7	1.902,2	-2.455,8

Como ves, el nominal final es el mismo que en el método francés, como era obvio.

Bien, por que no emplear otros métodos aun más agresivos, que este para permitir, una cuota mas baja al cliente, y poder colocar mejor el producto.

Muy sencillo, aparte de por ética, debido a que, este método se apoya en la media económica, de largo plazo, y de mercado estable de corto plazo es decir, al ser comparable, la compra en el al alquiler, implica, el riesgo medio que asumes como banco en el es nulo, ya que por irregularidades del mercado de alquiler, siempre tu vas a dar mejor cuota a quien quiere comprar que el que alquila, así de simple, incluso con comisión, si tu lo deseas.

Pero claro a la hora de vender este producto, puedes encontrarte con el miedo reticente de las personas, y esta muy justificado, por los productos trampa que se vendieron, ejemplo decir, al cliente, una cuota creciente al 2%, y luego subía la cuota un 30%, incluso en las cuotas crecientes que se vendían.

Bien, has de ser paciente con el cliente, pero tienes muchos argumentos, de venta, muy convincentes, te daré 2:

1º: yo te garantizo como banco tu cuota absolutamente jamás va a subir, por encima del tipo de interés. Y no van a ser como un método francés, que se vende como cuota estable, y mucha gente ha tenido que dejar las llaves, por que ante una subida de un 2% el tipo de interés, se dio cuenta su hipoteca subió un 40% la cuota. (Y donde nosotros como banco, no actuamos, muy honradamente por no informar de estas cosas bien.)

2º: **este método** no te preocupes tanto por el, pues no es distinto a cualquier otro que te ofrecen el resto de bancos, **de hecho les engloba a todos, desde este puedes amortizar y obtendrás cualquiera de los que te venden**, el resto.

Te haré una prueba, de lo que digo transformémoslo en el alemán, por ejemplo, para ver este hecho económico, no tendremos en cuenta el diferencial, para verlo nítidamente.

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente	55,1328% %amortiza	nominal amortiza	cuota total
1	1.050,0	500,0	550,0	9.000,0	5,0000%	450,0	1500,0
2	1.050,0	450,0	600,0	8.000,0	5,0000%	400,0	1450,0
3	1.050,0	400,0	650,0	7.000,0	5,0000%	350,0	1400,0
4	1.050,0	350,0	700,0	6.000,0	5,0000%	300,0	1350,0
5	1.050,0	300,0	750,0	5.000,0	5,0000%	250,0	1300,0
6	1.050,0	250,0	800,0	4.000,0	5,0000%	200,0	1250,0
7	1.050,0	200,0	850,0	3.000,0	5,0000%	150,0	1200,0
8	1.050,0	150,0	900,0	2.000,0	5,0000%	100,0	1150,0

9	1.050,0	100,0	950,0	1.000,0	**5,0000%**	50,0	1100,0
10	1.050,0	50,0	1.000,0	-0,0			1050,0

La forma de operar en este método en las amortizaciones es en % económico, donde debes de escribir en la columna amarilla, y donde recuerdo anulamos el diferencial para hacer esta operación comparable.

Al final vemos que la cuota total, suma de la cuota, mas la amortización de cada periodo da la cuota de un método alemán.

De hecho, este método, permite obtener desde el, todos los métodos racionales,

La formula técnica de calcular una amortización, en este método también, es sencillísima, y dice así.

Si debo 3000 euros, y amortizo 1000 en realidad lo que estoy es reduciendo el riesgo económico, un 3000/(3000-1000)= 1,5 es decir, un 1+50% y por tanto lo que amortizo es un 50% en reducción de riesgo,

Para calcular la cuota después de una amortización, se hace igual, que para calcular la subida de cuota, solo que ahora dividimos la que seria la nueva cuota por en este caso 1,5.

Observa una cosa, como para hallar el método alemán, necesito amortizar, cada periodo el tipo de interés, como la subida normal de cuota es al tipo de interés, y amortizo eso, lo que sucede, es simplemente, que la cuota no sube, durante el préstamo, y lo que varia es la cantidad que amortizo en cada periodo.

Bien, pasemos al **estudio de la variabilidad, que es lo importante de este método**.

Pues este método por el hecho de amortizar, co-implica disminución de beneficio del banco, y eso no podemos permitirlo, es decir, nosotros como banco, buscamos un beneficio,

Bien, primero de todo en este método el beneficio, como seria digno, se obtiene al final del préstamo, pero si queremos competir rápido con el, y además las leyes lo permiten como ahora, es totalmente posible periodificarlo, como se hace actualmente, se le asigna, un beneficio anual, y ya esta.

La variabilidad, es un arma, que nos va a proteger de los ciclos inesperados del producto, de corto, medio y largo plazo. Sin tener que recurrir a otras armas, de carácter más ofensivo como cargar deudas futuras al cliente, si no finaliza bien la operación, o cobrar comisiones alarmantes.

La variabilidad por así decir, va a ser la comisión inicial, que cobremos al cliente en variable real, pero que nosotros, vamos a aceptar reducir, por que nos favorece, ya que **eso consolidara beneficio neto, sin Asunción de riesgo**, veámoslo.

Para el caso que estamos viendo pongamos una variabilidad del 20% y un beneficio que pretendemos, del 10% por ejemplo, para redondear.

En el Excel cuando escribas en variabilidad y en beneficio, automáticamente, el Excel solo opera en las cuotas crecientes.

Periodicidad	1

variabilidad	**20,00%**
Beneficio:	**10,00%**

Cuotas Crecientes:
Al tipo de Interés.

0,0000%
100,0000%
0,0000%

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente	%amortiza	nominal amortiza	cuota total	Bº para Cancelar
1	1.260,0	500,0	760,0	9.240,0			1260,0	1050,0
2	1.323,0	462,0	861,0	8.379,0			1323,0	1102,5
3	1.389,2	419,0	970,2	7.408,8			1389,2	1157,6
4	1.458,6	370,4	1.088,2	6.320,6			1458,6	1215,5
5	1.531,5	316,0	1.215,5	5.105,1			1531,5	1276,3
6	1.608,1	255,3	1.352,9	3.752,3			1608,1	1340,1
7	1.688,5	187,6	1.500,9	2.251,4			1688,5	1407,1
8	1.772,9	112,6	1.660,4	591,0			1772,9	1477,5
9	1.861,6	29,5	1.832,0	-1.241,1			1861,6	1551,3
10	1.954,7	-62,1	2.016,7	-3.257,8			1954,7	1628,9

Aquí lo que vemos es muy simple, el cliente no ha amortizado nada durante el préstamo y el beneficio que obtiene el banco, en variable real, será de un 20%.

Cuanto le vamos a permitir amortizar al cliente en variable económica, y hago notar una cosa, **en este método es similar amortizar para reducir, cuota que para reducir vida del préstamo**, como es obvio, por amortizar un cliente, va a seguir teniendo las dos opciones posteriormente, por trabajar en valores reales.

Bien, a este cliente le dejaremos amortizar un 100% de reducción del riesgo, y el motivo es muy sencillo. 20%/10%= 2; 2= 1+100% Así se halla la formula.

Si el cliente por ejemplo amortiza dos periodos un 5%, en términos económicos, esta amortizando (1,05)*(1,05)= 1,1025= 1+10,25%, es decir, amortiza total, un 10,25%, y así es todo de simple y sencillo.

Hagamos un simulacro cualquiera de amortización:

Cuotas Crecientes:
Al tipo de Interés.

17,3554%
100,0000%
21,0000%

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente	%amortiza	nominal amortiza	cuota total	Bº para Cancelar
1	1.260,0	500,0	760,0	8.400,0	**10,0000%**	840,0	2100,0	1050,0
2	1.202,7	420,0	782,7	6.924,8	**10,0000%**	692,5	1895,2	1102,5

3	1.148,1	346,2	801,8	6.123,0			1148,1	1157,6
4	1.205,5	306,1	899,3	5.223,7			1205,5	1215,5

Bien, 1,1*1,1= 1,21; ha amortizado un 21%, es decir, nuestro beneficio operativo también se reduciría, un 21%, pero aceptaremos hasta un 100%.

Lo importante que quiero veáis, es que como banco, podemos incluso incentivar un poco las amortizaciones, debido a que, si el cliente tiene cualquier apuro económico, por cualquier cosa, y este es nuestro cliente, la tercera cuota, se le reduciría, de 1895 euros, al 1148, es decir, **este método, lo que va a dar al cliente, que tenga una trayectoria de amortización, es una capacidad total para ajustar el pago de cuotas si lo necesita, así de simple.**
Amortizar reduce nuestra variabilidad, pero nos mete dinero en el banco, es decir, económicamente, es simplemente, anticipar el momento en el que la variabilidad podría llegar a producirse.

Que significa, económicamente, la variación, de precios relativos en una economía, respecto al patrón de precios estables medios, es decir, la variabilidad supone mas beneficio, pero mas riesgo, es decir, si el cliente amortiza, nos reduce el riesgo por insolvencia, en caso de que el producto, ya no sea interesante mantener el credito.

La variabilidad nos protege de pérdidas netas de utilidad de un producto que provoque un efecto en sus precios relativos.

La variabilidad es un concepto de derecho puro de un cliente, debido a que, un cliente que paga de modo correcto su préstamo, su riesgo real ha sido cero, siempre, y lo que se le cobra en el banco, ha de ser por comisión de servicio, y no por riesgo, pero si no finalizase el préstamo, obviamente cobraremos sobre el riesgo total, que marcamos y definimos con la variabilidad.

De ese modo estamos totalmente protegidos, si ha amortizado, por que el dinero que amortiza, hasta que no finaliza el crédito, lo tenemos nosotros, y por que si no amortiza, mantenemos la variabilidad, que nos permite cobrar mas, cuota desde el principio, y mantener esa sobre-cuota en variable real, y el cliente sabe que la opción adecuada es finalizar el crédito, pese a que por ejemplo, halla pasado a serle mas interesante el alquiler que la compra, que es exactamente lo que mide esto.

Sea como fuera, la variabilidad, su concepto es simple, si el cliente financia a la vida útil del bien, el método seria comparable al alquiler, y por tanto, cada periodo el bien se deprecia la cuota, y **al insertar variabilidad, lo que hacemos, es corregir, defectos en la depreciación, ocasional de un bien, corregimos, cambios de intención del cliente, entre compra y alquiler, corregimos, efectos de inflación respecto de tipo de interés, etc., básicamente, controlamos totalmente, el riesgo mercado. Y aislamos nuestro beneficio.**
El objetivo final de la variabilidad **a nivel agregado es estabilizar elasticidades a 1.**

Bien, pasemos a otra cosa, que pasa si un cliente quiere desamortizar, bien, se le debe consentir, pues durante toda la operación siempre, vamos a mantener a salvo nuestra variabilidad, deacuerdo, este hecho no la va a dañar.

Cuanto le permitiremos desamortizar en este caso, si el cliente había amortizado un 21%, bien, la respuesta como todo en este método es sencillísima:
Simplemente para saberlo debemos corregir el ciclo de reducción de cuota que hemos provocado por las amortizaciones, esto es en este ejemplo 21%/(1+21%)= 17,35%

Veámoslo, esta ley como la de las amortizaciones no depende ya de cuando se apliquen:

Cuotas Crecientes:
Al tipo de Interés.

0,0000%
100,0000%
0,0000%

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente	%amortiza	nominal amortiza	cuota total	Bº para Cancelar
1	1.260,0	500,0	760,0	8.400,0	**10,0000%**	840,0	2100,0	1050,0
2	1.202,7	420,0	782,7	6.924,8	**10,0000%**	692,5	1895,2	1102,5
3	1.148,1	346,2	801,8	6.123,0			1148,1	1157,6
4	1.205,5	306,1	899,3	5.223,7			1205,5	1215,5
5	1.265,7	261,2	1.004,6	5.105,1	**-17,3554%**	-886,0	379,7	1276,3
6	1.608,1	255,3	1.352,9	3.752,3			1608,1	1340,1
7	1.688,5	187,6	1.500,9	2.251,4			1688,5	1407,1
8	1.772,9	112,6	1.660,4	591,0			1772,9	1477,5
9	1.861,6	29,5	1.832,0	-1.241,1			1861,6	1551,3
10	1.954,7	-62,1	2.016,7	-3.257,8			1954,7	1628,9

Bien, como ves, lo importante, es que el cliente, bueno, parece ha tenido un bache, y así de ese modo, ha reducido la cuota de ese periodo a 379 euros, desde una cuota de 1205 euros, pero obviamente, la cuota del siguiente periodo ha retornado a la prevista en el cuadros sin amortizaciones, obviamente, así como su pendiente de amortizar, etc.

Pero simplemente este era un derecho del cliente y se lo respetamos, y es debido a que de ese modo, la variabilidad ha vuelto a su origen, y como ves, al final, si el cliente, completase, el préstamo, nuestro beneficio seria de un 20% y no de un 10%,

Es decir, aunque el cliente se declare insolvente, nosotros, durante todo el préstamo, lo que tenemos garantizado si hemos medido bien la variabilidad, es que podremos colocar el producto en un segundo mercado sin ninguna perdida, aunque el producto siga una senda distinta a la de la economía.

De hecho si el cliente terminase el crédito, normal ya el ultimo periodo lo que hay que hacerle es una amortización para ajustar nuestro beneficio.

Cuotas Crecientes:
Al tipo de Interés.

50,0000%
100,0000%
99,9999%

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente	%amortiza	nominal amortiza	cuota total	Bº para Cancelar
1	1.260,0	500,0	760,0	8.400,0	**10,0000%**	840,0	2100,0	1050,0
2	1.202,7	420,0	782,7	6.924,8	**10,0000%**	692,5	1895,2	1102,5
3	1.148,1	346,2	801,8	6.123,0			1148,1	1157,6
4	1.205,5	306,1	899,3	5.223,7			1205,5	1215,5
5	1.265,7	261,2	1.004,6	5.105,1	**-17,3554%**	-886,0	379,7	1276,3
6	1.608,1	255,3	1.352,9	3.752,3			1608,1	1340,1
7	1.688,5	187,6	1.500,9	2.251,4			1688,5	1407,1

8	1.772,9	112,6	1.660,4	591,0			1772,9	1477,5
9	1.861,6	29,5	1.832,0	-1.241,1			1861,6	1551,3
10	1.954,7	-62,1	2.016,7	-1.628,9	**100,0000%**	-1628,9	325,8	1628,9

Y como ves, al final obtendremos nuestro beneficio deseado, pero gracias a la variabilidad, hemos conseguido aislar de el lo que es el riesgo mercado, que es el único que debe de preocuparnos, pues **el cliente, sabe que por variabilidad, esta pagando una sobreprima si no concluye el préstamo, y eso le hará un comprador serio.**

Y aparte, si el bien, hay que embargarlo, tendremos mínimas perdidas, o ninguna, y simplemente no será traumático en nada, este hecho, debido a que, **le habremos dado infinitas oportunidades, al cliente, y jamás la cuota le subirá un 40% por una subida de tipos del 2%**, que ese hecho no solo es malo para el cliente sino que derrumba la economía en cascada.

Incluso le daremos algún premio cuando amortice, como las cartillas, de regalos de la cafetera o chorradas de esas, y si desamortiza, le castigaremos, con una comisioncilla, de un euro, o algo simbólico. Así la gente se familiarizara, antes con el método, pues la libertad de pago de cuotas en este método es asombrosa, y mas libertad, que va dando al comprador, a medida que se confirma es buen comprador, es decir cuando ha amortizado algo, etc.

Bien, pasemos a otro tema, este no directamente relacionado con vosotros, si algún día, mas de un banco da este método es posible, que al gobierno, del país, se le ocurra, marcar una variabilidad determinada en cada préstamo, aparte de vuestra medición, de ella, el objetivo es simple, el puede desear expandir sectores o frenarles, o simplemente dado que la variabilidad implica un canal del ahorro del cliente puede, entender que es oportuna, y deseable, una cierta prima de variabilidad sobre el nivel medio competitivo que marquéis.

El tema es muy sencillo, así vosotros, deberéis, comprometer antes de liquidar a un cliente a reducirle esa variabilidad y si antes no la habéis incluido, pues, tendréis mas exposición, el objetivo final de esto son dos.

El que marquéis un margen mas alto, para dar mas solidez a la economía,
Y segundo, que si una operación puede ser rescatable, se rescate.

Aparte de esto, **la variabilidad no es un impuesto ni nada de eso, la variabilidad se rescata en el préstamo, o genera un canal de ahorro futuro,** y simplemente no es un juego de política, en que se pueda con otros instrumentos, beneficiar a unos perjudicando a otros.

Básicamente es un arma económica, de primera magnitud, para ajustar equilibrios internos en un país, donde la política de tipos reside en el banco central europeo.

Aunque en realidad casi debería de desaparecer, debido a que con los métodos que dais, a los cliente que les estrangulan, es imposible, conducir eficientemente la economía, si

se cree necesario conducirla, debido a que jamás sabes si subida de tipos, va a servir, para ajustar precios internacionales, o por subida de cuotas, os va a arrastrar a una recesión, yo mi opinión, es que el banco central debería, no permitir, lo que permite, de que deis métodos para hipotecas como el francés, pero bueno.

Bien, como se calcula, una reducción de variabilidad, para un cliente que tiene un riesgo alto de quiebra, etc., o mas simplemente como se calcula, si el bien que se compro, ha subido de precio, y ya simplemente el cliente, lo que quiere es tener mas renta disponible, y nosotros desde luego se lo vamos a permitir.

Bien, por ejemplo, pasemos la variabilidad de un 20% del ejemplo a un 15%, y es como todo en este método sencillísimo, es tan sencillo, como hacer una amortización fantasma donde ni el banco ni el cliente, pongan el dinero que pone en amortización.

En este caso amortizaremos un 20%/15%= 1,33333333333;
Es decir, 1+33,333% es decir, amortizaremos un 33,33%

Periodicidad	1

Variabilidad	20,00%
Beneficio:	15,00%

Cuotas Crecientes:
Al tipo de Interés.

25,0000%
33,3333%
33,3333%

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente	%amortiza	nominal amortiza	cuota total	Bº para Cancelar
1	1.260,0	500,0	760,0	9.240,0			1260,0	1575,0
2	1.323,0	462,0	861,0	8.379,0			1323,0	1653,8
3	1.389,2	419,0	970,2	7.408,8			1389,2	1736,4
4	1.458,6	370,4	1.088,2	6.320,6			1458,6	1823,3
5	1.531,5	316,0	1.215,5	3.828,8	33,3333%	1276,3	2807,8	1914,4
6	1.206,1	191,4	1.014,6	2.814,2			1206,1	2010,1
7	1.266,4	140,7	1.125,7	1.688,5			1266,4	2110,7
8	1.329,7	84,4	1.245,3	443,2			1329,7	2216,2
9	1.396,2	22,2	1.374,0	-930,8			1396,2	2327,0
10	1.466,0	-46,5	1.512,5	-2.443,3			1466,0	2443,3

Quiero que veas que he puesto en beneficio un15%, para que veas, que al hacer esto lo que obtenemos por la nueva variabilidad es el beneficio de un 15%, es decir, la reducción de variabilidad es la correcta,

Pero lo importante que quiero que veas, es que la cuota en este caso del 5 periodo no es la de 2807,8 euros, que seria la cuota suma, sino solo la 1531 euros, deacuerdo, y nadie, en este caso esta pagando el nominal del amortizar, pues es una reducción de variabilidad, es decir, una merma si se llega a si al final del cuadro, de compensación del banco en reducción de ultima cuota, OK.

Y lo importante que quiero que veas, es simplemente que al cuota base, en vez de crecer al tipo de interés, pues ha bajado de 1531 a 1206 euros,

Como ves, la versatilidad que da este método, es infinita frente a todo lo que ofrecéis, en la actualidad, os permite, hacer de todo, dar garantías máximas a vuestra entidad, a la economía, y por supuesto, permite al cliente seguridad, y le da flexibilidad, y no le estrangula jamás,

Y por supuesto, simplemente lo que quiero que veas, es que este método **os lo pido de verdad, por favor, lo ofrezcáis, aunque tengáis, que revelar las verdaderas comisiones que cobráis, pues, sus propiedades a nivel macro, son increíbles**, en el es casi imposible, arrastrarse una economía a cascada en cierre, y es un método que da capacidad pura de decidir a la gente.

Os pondré un ejemplo, de aplicación, en el que tratamos, de deshacernos del estocaje de vivienda que hay en España, Pongamos a prueba el método, pues desde luego, no deberíais, vender ahora mismo ni una sola casa sin advertir, del riesgo de subida de cuota con vuestros métodos si sube el tipo de interés, que es un factor, que el BCE puede usar, y el no debe someterse a comportamientos particulares de un mercado, en concreto.

Bien, este método si permite a la gente decidirse, y a ti, darte seguridad, y aparte permite lo que veras, para un caso excepcional como este.

Vamos a ver 150.000 euros, a 35 años, a un 3% de tipo y una variabilidad del 20%, que tal vez, es incluso muy excesiva, para este mercado, de largo plazo, y con un bien, con vida útil, mucho mayor, pero bueno.

Importe	**150.000**	Zonas amarillas.
Tipo interés	**3%**	0,2466%
Años	**35**	420
Periodicidad	**12**	

Comisión:			Beneficio
Euribor +	**0%**	0,0000%	**0,0000%**

variabilidad	**20,00%**
Beneficio:	**10,00%**

Cuotas Crecientes: Al tipo de Interés.

0,0000%
100,0000%
0,0000%

	CUOTA	Interés	Amortiza	Pendiente	%amortiza	nominal amortiza	cuota total	Bº para Cancelar
1	429,6	369,9	59,7	149.940,3			429,6	15037,0
2	430,7	369,8	60,9	149.879,4			430,7	15074,1
3	431,8	369,6	62,1	149.817,3			431,8	15111,3
4	432,8	369,5	63,3	149.754,0			432,8	15148,5
5	433,9	369,3	64,5	149.689,4			433,9	15185,9
6	435,0	369,2	65,8	149.623,7			435,0	15223,3
7	436,0	369,0	67,0	149.556,6			436,0	15260,9
8	437,1	368,8	68,3	149.488,4			437,1	15298,5
9	438,2	368,7	69,5	149.418,9			438,2	15336,2
10	439,3	368,5	70,8	149.348,1			439,3	15374,1
11	440,3	368,3	72,0	149.276,1			440,3	15412,0
12	441,4	368,2	73,3	149.202,9			441,4	15450,0
13	442,5	368,0	74,5	149.128,3			442,5	15488,1
14	443,6	367,8	75,8	149.052,5			443,6	15526,3
15	444,7	367,6	77,1	148.975,4			444,7	15564,6
16	445,8	367,4	78,4	148.897,0			445,8	15603,0
17	446,9	367,2	79,7	148.817,3			446,9	15641,5
18	448,0	367,0	81,0	148.736,4			448,0	15680,0
19	449,1	366,8	82,3	148.654,1			449,1	15718,7

Bien, yo no dudo, que la vivienda se hiciese especulativa en su día, y que es un producto, no solo sometido a la ley de oferta y demanda sino del deseo, si alguien lo quiere, yo lo quiero más.

Pero te digo la verdad, de verdad, aunque esto no trata de volver a crear una burbuja por ningún lado, pero de verdad, no eres capaz, de vender una letra, de 429 euros, reales, y además, diciéndole a las claras, al cliente, como mi beneficio es mayor, de lo que deseo, si amortizas, lo iras reduciendo pero si no amortizas, te apropinaré, yo al final de la vida del bien, con pasta gansa. En concreto de 42000 euros, si tu quieres ganar un 10%.

Si de verdad no sois capaces de vender esto incluso ahora mismo, simplemente, os digo que despidáis a los comerciales, e incluso os digo, debéis de cobrar mas variabilidad para no presionar excesivamente el alquiler a la baja hasta que el mercado se asiente, espero para eso no tengas problema pues, aumenta tu no riesgo.
De hecho exigir mucho ahorro ahora mismo para comprar no tiene ningún sentido, ya te protege la ley incluso demasiado, en resarcimiento, y la variabilidad te protege mas, aparte que la intención seria de compra es muy palpable por los elevadísimos impuestos que hay de IVA, etc. Este mercado siempre será seguro, si no os fiáis de cómo convencen las financieras a los clientes por ejemplo.

De verdad, muchas veces, son los productos que vendéis, los que hacen imposible comprar. Así es la vida. (Nadie de renta ajustada, debería comprarse hoy nada, por el miedo de subida de tipos, por ejemplo, y eso lo provocan vuestros métodos.)

Hay que intentar sanar un poquito la economía, veis que fácil es.

Simplemente aunque os digo la verdad este método os llevara a tener que competir a un nivel que hoy día, no conocéis, pero por favor, no antepongáis, vuestro beneficio a todo, y menos ahora, se trata de solucionar esto.

Aunque en legislación este tipo de hipotecas, como podría considerarse una hipoteca abierta de la caija, por ejemplo, es casi imposible, la subrogación, todos sabemos, que es facilísimo hacerlo, y no debéis, buscar trabas a competir, de verdad este no es el espíritu con el que he creado esto.

El motivo por el que las cuotas crecientes al tipo de interés, son muy importantes, en economía, es que el núcleo de la economía, se encuentra entre el tipo de interés, y la inflación, y en ese entorno es donde se producen propiedades caóticas de orden puro, pero con libertad.

Los métodos que ofrecéis, no tienen nada de bueno para la economía, en concreto los vuestros producen un canal alterados del ahorro, en los integrantes del sistema que precisan crédito, eso ya de por si, vuelve todos los mercados irracionales, cuanto ni mas, si viésemos cosas importantes.

Simplemente os pido intentéis, hacer un análisis de este producto, y si lo veis, oportuno lo comercialicéis, yo os estaré infinitamente agradecido. (Desde luego el banco que lo aplique ganara una competitividad pasmosa, y es mas eso debería de ser el mejor aliciente para atraer, depósitos, salvo por la excesiva protección de depósitos actual.)

David Sánchez Palacios.